

# くすいなたん

睦月号

Vol.7

2005年1月

毎月10日発行

発行人 藤本高司

発行所 フジモト株式会社

飲食店向け情報満載かわら版  
毎月発行

## 飲食店舗さま向けにかわら版を毎月発行します

### 降雪の候



2005年新しい年がスタートしました。インドネシアのスマトラ沖地震は、津波により大変な災害になってしまいました。情報の大切さを改めて感じました。被害に遭われた皆様には、心よりお悔やみ申し上げます。今年もいろいろな事が起きるでしょう。お店の中のこと。街の中でのこと。もっと広い世界のこと。どんな時でも自分を見失わずに大きな愛をもって頑張る生きていければと思います。年末繁忙期は如何でしたでしょうか？ お疲れさまでした。新年会の需要は少なくなりましたが、少人数グループ向けの企画は腕の見せ所です。ランチ、ディナーの趣向をかえてアピールしていきましょう。(カラーのお話は今月号お休みします。)

## 飲食店舗の算数学校

### お客さまに満足なメニュー価格のつけ方！！編

藤本 高司

#### その3 ランチ・ディナーと曜日属性の分類

#### 10月度昼夜分析

営業日数	31	目標額	20,000,000	目標増客	801	席数	95	ランチ設定PI値	¥2,500
								ディナー設定PI値	¥2,800

	ランチ						ディナー					
	売上	構成比	組数	組単価	客数	客単価	売上	構成比	組数	組単価	客数	客単価
2003年度	17,831,380	76.76%	2,652	2,895	5,074	1,513	10,155,080	57.0%	2,626	3,867	5,623	1,806
2004年度	18,634,120	77.39%	2,675	2,893	5,102	1,517	10,895,090	58.5%	2,702	4,032	5,830	1,869
伸び率	104.5%	100.8%	100.9%	-1	100.6%	4	107.3%	102.9%	165	103.7%	63	

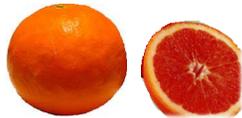


	合計		平日		金曜日		前休日		休日											
	ランチ	ディナー	ランチ	ディナー	ランチ	ディナー	ランチ	ディナー	ランチ	ディナー										
	売上	構成比	売上	構成比	売上	構成比	売上	構成比	売上	構成比										
2003年度	7,676,300	43.0%	10,155,080	50.6%	3,354,250	39.6%	4,026,370	39.6%	740,710	9.6%	1,322,350	13.0%	1,200,150	15.6%	1,592,110	15.7%	2,381,190	31.0%	3,214,250	31.7%
2004年度	7,739,030	41.5%	10,895,090	50.4%	3,435,830	44.4%	4,552,130	41.8%	837,340	10.8%	1,296,820	11.9%	1,433,470	18.5%	2,032,640	18.7%	2,032,390	26.3%	3,013,500	27.7%
伸び率	100.8%	107.3%	107.3%	113.1%	102.4%	113.1%	113.0%	103.3%	113.0%	98.1%	119.4%	127.7%	128.1%	85.4%	93.8%	88.3%	87.4%			

今月は、お客様の利用状況をランチ時間帯とディナー時間帯との違いを曜日属性に分けて評価する方法を説明します。この表により時間帯の値頃価格を掴み曜日属性による違いを見て行きます。お店の立地や環境によりご来店いただけるお客様が全く変わってしまうことは良くあることです。平日ランチ時間帯はビジネスマンやOLの利用が多くあり、お休みの前日(前休日)や休日はカップルやファミリーの利用が多くなることなど利用動機が変わってきます。ポテンシャルプライスを掌握してメニュー構成(フード、飲料、デザートなど)を考慮して分かりやすい、魅力的なメニュー作りに役立てます。コンセプト店は金曜日のランチ客単価が落ちる傾向が多くあるようです。曜日限定ランチなども設備や食材が手配できれば面白いでしょう。また、目標予算を曜日属性、時間帯別に落としこんで攻めどころを見極めます。席の回転率や来店人数は、適切なシフト作りにも活用していただけます。上記参考表は、月度別の前年比較になっていますが、3ヶ月期間での前年比較などもとても参考になります。POSの販売情報は、まずは自店の実力(ポテンシャルプライス)を掴むところからが始まりです。

## 食材のお話

### ブラッドオレンジ (タロッコ)



ブラッドオレンジは、IGP(保護地域指定)製品として品質と原産地を限定されています。産地は、イタリアのシチリア東部のカターニャ、シラクーザ、エンナ、ラグーザで栽培されています。その名の通り真っ赤な果肉のオレンジです。原種は中国で原産はシシリー島と、マルチーズの祖国のマルタ島です。ネーブル、バレンシアオレンジよりもビタミンCが豊富に含まれますが、酸味が少なくとても飲料に適した果物です。ジュースにはもちろん、カクテルやスプマンテで割ってアペリティーボとしてお勧めしてみてもいいです！！

## フレッシュNEWS

### テーブルオーダ端末が活用されています

第四世代OESとして注目されているテーブルオーダリングシステムがいよいよ本格的に導入が始まりました。

導入効果は様々と言われていますが、いちばんはお客様が便利なこと。飲食店もご来店いただくお客様の視線に立って考えて想いを持っての接客やお店作りが必要です。

私(藤本)も導入時に効果測定を行いました。確かにホール人員の労力減、客単価向上(追加注文の増加)に効果が出ていました。IT投資に見合う分のROIは期待できそうです。

お客様の気持ちは、浮気心がいっぱい。端末を使うことによりオーダーイクの出会いを失った分は、配膳や会計時の出会いにハートフルな会話と笑顔のコミュニケーションができるかが、導入成否の決め手になりそうです。



メニューくん

## セミナーのお知らせ

「フードサービス業様向け 戦略的ソリューションセミナー」を開催いたします！

基調講演 「POS販売数値データの有効活用」  
講師 フジモト株式会社 代表取締役 藤本高司

日時：2005年1月14日金曜日 13:30～16:30(受付13:00～)

会場：(株)富士通システムソリューションズ10階 セミナールームB

〒113-0021東京都文京区本駒込2-28-8

文京グリーンコートセンターオフィス

定員：20名(定員になり次第締め切りとさせていただきます)

参加費：無料(事前予約制)

お問合せ先：03-5378-6830

フジモト株式会社

コンサルテーションサービスグループ 石井

